

# CODICE RETRIBUTIVO MINERVA PARTNERS

Data: Gennaio 2026 - Classificazione: Documento Riservato — Solo Uso Interno

**NB: il seguente file è costruito come discorsivo dell'applicativo che permette, inserendo i valori e gli attori, di avere prontamente la simulazione della ripartizione fee**

## PARTE 1: FONDAMENTI DEL SISTEMA

### 1.0 Contesto Operativo

Minerva Partners opera come piattaforma di coordinamento strategico che orchestra un ecosistema di specialisti verticali (Partners) e originatori fiduciari (Friends) per servire imprenditori, family office e clienti HNW/UHNW.

### 1.1 Architettura Law-by-Design

Il presente Codice non è un semplice tariffario, ma l'algoritmo di ripartizione del valore di Minerva Partners. Esso orchestra la collaborazione tra specialisti verticali e originatori fiduciari garantendo la sostenibilità dell'ecosistema.

**L'ecosistema Minerva comprende 12 aree di servizio:**

**SERVIZI CORE**(eseguiti internamente):

1. M&A & Investments (include Fundraising & Capital Markets)
2. Real Estate Advisory
3. Strategy Consulting
4. Wealth Management

**SERVIZI PARTNER** (eseguiti da specialisti verticali) :5. Legal Services

6. Tax & Accounting    7. Energy & Infrastructure    8. UHNW Services    9. Technology  
& Digital Advisory    10. Banking Services    11. Insurance Brokerage    12. Cross-  
Border Services

### 1.2 La Tensione Fondamentale

Il modello economico deve risolvere una tensione fondamentale: come remunerare equamente tutti gli attori (Minerva, Equity Partners, Partners, Friends, Advisors) in modo trasparente, scalabile e sostenibile, proteggendo:

- La relazione fiduciaria con il cliente
- Il ruolo di coordinamento di Minerva
- L'incentivo all'eccellenza operativa
- L'allineamento degli interessi di tutti i partecipanti

### **1.3 Otto Principi Fondanti**

#### **PRINCIPIO 1: Minerva è Sempre Remunerata**

La regia strategica ha un costo e un valore. Minerva riceve una percentuale su ogni euro fatturato (1-5%), indipendentemente da chi origina o esegue. Questa fee copre: governance, compliance, risk management, brand, infrastruttura tecnologica, amministrazione e legale.

#### **PRINCIPIO 2: Origination è Premiata, ma Mai Più dell'Execution**

Chi porta l'opportunità riceve un riconoscimento economico (10-35% del Net Pool), ma la maggioranza del valore va a chi esegue il mandato. La creazione di valore operativo pesa più della semplice segnalazione.

#### **PRINCIPIO 3: Equity Partners Sono Residual Claimants**

Dopo aver remunerato Minerva Fee, Fondo Minerva, Partners esterni e Friends, gli Equity Partners ricevono il residuo e sopportano il rischio operativo. Sono gli ultimi a essere pagati ma i primi a rispondere.

#### **PRINCIPIO 4: Partners Sono Pagati per Valore Creato**

Il compenso è proporzionale a effort, skill, rischio assunto, ma senza diritti di governance o claim residuale. I Partners sono professionisti indipendenti che operano sotto l'ombrellino Minerva.

#### **PRINCIPIO 5: Friends Sono Più Vicini ai Partners che agli Advisors**

I Friends possono partecipare all'execution su mandato dell'Investment Committee, non hanno prelazione automatica sui clienti, e la loro fee può crescere in base al contributo effettivo.

#### **PRINCIPIO 6: Fondo Minerva Alimentato Proporzionalmente**

Il Fondo Minerva riceve:

- 3% del residuo se la fee lorda è  $\leq €500.000$
- 2% del residuo se la fee lorda è  $> €500.000$

Questa struttura garantisce crescita proporzionale al deal flow mantenendo competitività su operazioni di maggiori dimensioni.

#### **PRINCIPIO 7: Trasparenza Radicale**

Ogni split è documentato ex-ante nel SOW (Statement of Work), comunicabile al cliente, difendibile davanti all'IC. Nessuna allocazione avviene senza documentazione scritta.

## **PRINCIPIO 8: Non-Circumvention Uniforme**

Nessun attore può bypassare Minerva per servire direttamente il cliente per 18 mesi post-mandato. Questo periodo è uniforme per tutte le categorie.

## **PARTE 2: ATTORI E RUOLI**

### **2.1 MINERVA S.r.l. (Entità Legale)**

#### **Funzione:**

- Coordinamento strategico (regia)
- Ownership della relazione cliente
- Governance (Investment Committee, Comitato Etico, compliance, risk management)
- Brand e reputazione
- Infrastruttura (CRM, data room, reporting)
- Amministrazione (fatturazione, contratti, legale)

#### **Non esegue:**

- Servizi verticali diretti (M&A execution, legal drafting, wealth portfolio management)
- Eccezione: Advisory strategico di alto livello (es. family governance facilitation)

#### **Remunerazione:**

- Minerva Fee: 1-5% della fee linda (varia per servizio e complessità)
- Copre: staff admin, tech, compliance, marketing, office, rischio reputazionale

### **All'interno di Minerva Partners rientrano gli equity partners (Marco Vittoni, Enrico Viganò)**

#### **Funzione:**

- Strategia Minerva (decisioni investment, partnership, servizi)
- Origination di deal (network personale, proattività commerciale)
- Execution diretta di mandati (M&A lead, RE strategy, wealth coordination)
- Supervisione di Partners esterni (quality assurance, client interface)
- Assunzione rischio operativo (perdite, litigation, reputazione)
- Governance (membri IC, approvazioni strategiche)

#### **Remunerazione:**

- Origination fee: quando portano deal (10-35% del Net Pool allocato all'origination)
- Execution fee: quando eseguono direttamente (quota del Net Pool allocato all'execution)
- Supervision fee: quando supervisionano Partner esterno (5-15% del Net Pool)
- Residual profit share: Profitto netto di Minerva pro-quota secondo ownership %

### **Floor di Protezione:**

- Se EP presente nel mandato (qualsiasi ruolo), floor minimo 10% del Net Pool

### **2.3 PARTNERS (Non-Equity, Specialisti Verticali)**

#### **Funzione:**

- Execution di mandati verticali (M&A execution, RE advisory, legal drafting, wealth portfolio management, fundraising execution, consulting delivery, tech advisory)
- Possibile origination (network personale del Partner può portare deal)
- Nessun ruolo di governance (no voto IC, no decisioni strategiche Minerva)
- Indipendenti (propria P&L, propri dipendenti, propria liability)

#### **Remunerazione:**

- Execution fee: 30-85% del Net Pool (secondo effort, complessità, rischio)
- Origination fee (se applicabile): quota del pool origination
- No profit share: Partners non partecipano al profitto residuale di Minerva

#### **Vincoli:**

- Soggetti a Partner Agreement
- SLA di qualità, confidenzialità, non-circumvention (18 mesi)
- Performance scorecard trimestrale
- Prelazione: Hanno diritto di prelazione sui clienti nella loro area di competenza

### **2.4 FRIENDS (Origination e Execution su Mandato IC)**

#### **Funzione:**

- Origination: Identificano opportunità e referenziano a Minerva
- Execution su mandato IC: Possono fornire supporto operativo su richiesta specifica dell'IC
- Non-esclusivi: Possono referenziare ad altri advisor
- No ownership cliente: Cliente rimane di Minerva

#### **Remunerazione:**

- Origination fee: 10-35% del Net Pool allocato all'origination  
10-15% se "lead generation" (segnala nome, Minerva sviluppa)  
15-25% se "warm intro" (introduce, partecipa a primo incontro)  
25-35% se "deal shaping" (aiuta a definire scope, aspettative cliente)
- Execution fee (su mandato IC): Quota proporzionale del Net Pool execution
- Nessun cap fisso: L'IC decide caso per caso in base al contributo effettivo

**Differenza vs Partners:**

- Non hanno prelazione automatica sui clienti
- Non acquisiscono diritti automatici — ogni diritto deve essere conferito dall'IC
- Compenso tracciato nel Net Pool, non come success fee separato

**Vincoli:**

- Soggetti a Friendship Agreement (più leggero di Partner Agreement)
- Confidenzialità, non-circumvention (18 mesi), codice etico
- No SLA formale (relazione fiduciaria)

**2.5 ADVISORS (Solo Sourcing Specializzato)****Funzione:**

- Solo origination: Identificano opportunità e referenziano a Minerva
- Non partecipano all'execution in nessun caso
- Relazione tipicamente occasionale (deal-by-deal)

**Remunerazione:**

- Success fee separato: 10-35% della fee linda (non del Net Pool)
- Pagato solo a closing del deal
- Cap assoluto: Mai >35% della fee linda

**Differenza vs Friends:**

- Non possono fare execution
- Success fee separato (non parte del Net Pool)

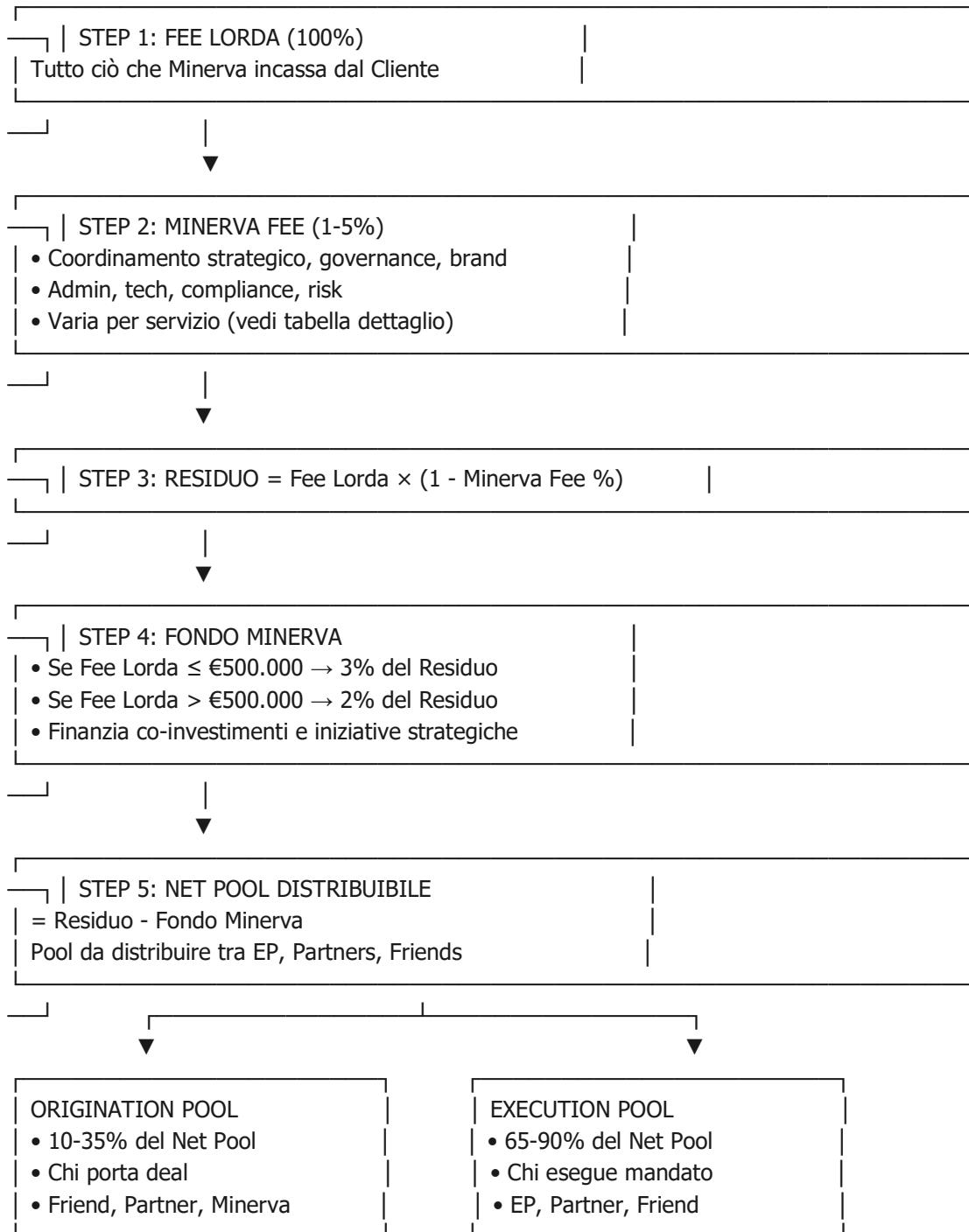
**Vincoli:**

- Soggetti ad Advisor Agreement
- Non-circumvention (18 mesi)
- Nessun diritto di prelazione

## PARTE 3: FORMULA UNIVERSALE E WATERFALL ECONOMICO

### 3.1 Il Waterfall Economico

Ogni mandato genera un flusso economico che segue questa sequenza:



### 3.2 Le Formule

Elemento	Formula
Fee Lorda (FL)	Totale incassato dal cliente
Minerva Fee (MF)	$MF = FL \times m$ , dove $m \in [1%; 5%]$
Residuo (R)	$R = FL - MF = FL \times (1 - m)$
Fondo Minerva (FM)	Se $FL \leq €500.000$ : $FM = R \times 3%$ / Se $FL > €500.000$ : $FM = R \times 2%$
Net Pool (NP)	$NP = R - FM$
Origination Pool (OP)	$OP = NP \times o$ , dove $o \in [10%; 35%]$
Execution Pool (XP)	$XP = NP \times (1 - o) = NP \times e$ , dove $e \in [65%; 90%]$

### 3.3 Esempi Numerici Base

#### Esempio A: Fee €300.000, Minerva Fee 4%

Voce	Calcolo	Importo	% su FL
Fee Lorda	—	€300.000	100,0%
Minerva Fee	$4\% \times €300k$	€12.000	4,0%
Residuo	€300k - €12k	€288.000	96,0%
Fondo Minerva	$3\% \times €288k$	€8.640	2,9%
Net Pool	€288k - €8.64k	€279.360	93,1%

Supponendo Origination 25% / Execution 75%:

Pool	Calcolo	Importo
Origination Pool	$25\% \times €279.360$	€69.840
Execution Pool	$75\% \times €279.360$	€209.520

#### Esempio B: Fee €800.000, Minerva Fee 3%

Voce	Calcolo	Importo	% su FL
Fee Lorda	—	€800.000	100,0%
Minerva Fee	$3\% \times €800k$	€24.000	3,0%
Residuo	€800k - €24k	€776.000	97,0%
Fondo Minerva	$2\% \times €776k$	€15.520	1,9%
Net Pool	€776k - €15.52k	€760.480	95,1%

**Nota chiave:** Con fee più elevate, Minerva Fee % più bassa (economie di scala) e Fondo Minerva passa da 3% a 2%.

## PARTE 4: MINERVA FEE PER SERVIZIO (esemplificativo)

### 4.1 Tabella Generale Minerva Fee

Servizio	Minerva Fee Range	Note
M&A & Investments	2-5%	Sell-side: 2-4%; Buy-side: 3-5%; Cross-border: +1%
Real Estate Advisory	1-5%	Transazionale: 3-5%; Portfolio AUM: 3-5%

Strategy Consulting	1-5%	Project-based: 3-5%; Retainer: 4-5%
Wealth Management	1-5%	UHNW: 3-5%; Advisory fee-only: 4-5%
Legal Services	2-4%	M&A legal: 2-4%; Corporate: 2-3%
Tax & Accounting	2-3%	Advisory: 2-3%; Compliance: 2-3%
Energy & Infrastructure	1-4%	M&A: 2-3%; Project finance: 2-3%
UHNW Services		Rimpatrio: 4-5%; Nuovo entrante: 4-5%
Technology & Digital		Tech DD: 3-4%; Digital transformation: 3-4%
Banking Services		Referral-based (Fondo Minerva non applicato)
Insurance Brokerage		Commission-based (Fondo Minerva non applicato)
Cross-Border Services	3-4%	Multi-jurisdiction: 3-4%; Coordination: 3-4%

## 4.2 Dettaglio per Servizio

### ***M&A & INVESTMENTS (Servizio Core #1)***

**Descrizione:** Operazioni di M&A buy e sell side, aggregazioni, alleanze industriali, interventi sul capitale. Include Fundraising: raccolta capitali equity e debt, advisory, investor relations, roadshow.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Retainer: €20.000-€50.000 (anticipo, offset su success)
- Success Fee: 1-5% del transaction value (target minimo EV €7.000.000)
- Monthly Advisory: €5.000-€15.000/mese (se mandato prolungato)
- Fundraising Success Fee: 2-5% del capitale raccolto

#### **Minerva Fee:**

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Sell-Side domestico	2-4%	Deal >€10M, complessità bassa	Deal <€3M, più execution
Sell-Side cross-border	2-5%	Multi-jurisdiction	Singola giurisdizione EU
Buy-Side industriale	3-5%	Target identificato	Screening ampio
Buy-Side PE/VC	3-5%	Valuation complessa, cap table	Standard
Minority/Growth Capital	3-5%	Governance issues, più parti	Singolo investiture
Equity Raise (PE/VC)	3-5%	>€10M, multiple investors	<€5M, single investor

Debt Raise	3-4%	Structured finance	Vanilla loan
Advisory	4-5%	Full service	Advisory only

**Fondo Minerva:** Sempre applicato ( $3\% \leq \text{€}500k$ ,  $2\% > \text{€}500k$ )

#### Note Operative:

- Minerva Fee aumenta se cross-border o multi-buyer process
- Minerva Fee può diminuire se execution quasi interamente da Partner esterno
- Success fee trigger: signing o closing (da definire in engagement letter)
- Per Fundraising: coordination effort molto alto (IR, roadshow, docs)

#### **REAL ESTATE ADVISORY (Servizio Core #2)**

**Descrizione:** Accesso e supporto per operazioni immobiliari off-market, anche molto complesse. Analisi del mix ottimale tra rendimento, uso di debito/equity e impatto fiscale.

#### Componenti Fee Tipiche:

- Success Fee: 1-3% del transaction value
- AUM Fee: 0.5-1.5% annuo su portfolio gestito
- Advisory Fee: €3.000-€10.000/mese

#### Minerva Fee:

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Transazionale single asset	1-5%	Asset >€5M	Asset <€2M
Transazionale portfolio	1-5%	Multi-asset, multi-location	Stesso mercato
Portfolio Management	1-5%	AUM >€50M, multi-country	AUM <€20M, domestico
Development Advisory	1-5%	Greenfield, permitting	Repositioning

**Fondo Minerva:** Sempre applicato

#### Note Operative:

- Per operazioni off-market di alto valore, Minerva Fee può raggiungere 7%
- Per portfolio management, Minerva Fee si applica sull'AUM fee annuale

#### **STRATEGY CONSULTING (Servizio Core #3)**

**Descrizione:** Analisi delle leve industriali (ricavi, costi, margini) e supporto al miglioramento dei processi. Costruzione di piani industriali pre-fundraising, pre-M&A.

#### Componenti Fee Tipiche:

- Project Fee: €15.000-€500.000 (lump sum)

- Daily Rate: €1.500-€3.000/giorno
- Retainer: €5.000-€35.000/mese

#### **Minerva Fee:**

<b>Sottotipologia</b>	<b>Range</b>	<b>Trigger Alto</b>	<b>Trigger Basso</b>
Strategy review	1-5%	UHNW client, multi-business	PMI singola
Business plan	1-5%	Pre-M&A, investor-ready	Internal use
Restructuring	2-5%	Turnaround, complexity	Optimization
Interim management	1-4%	Short-term (<6 mesi)	Longer engagement

**Fondo Minerva:**Applicato

#### **Note Operative:**

- Servizio con Minerva Fee tipicamente stabile
- Se legato a operazione M&A/Fundraising, considerare fee combinata

#### **WEALTH MANAGEMENT (Servizio Core #4)**

**Descrizione:**Consulenza patrimoniale fee-only, con retrocessione 100% delle commissioni al cliente. Asset allocation, family governance, estate planning, reportistica consolidata.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- AUM Fee: 0.3-1.0% annuo
- Advisory Fee: €20.000-€100.000/anno
- Project Fee: €10.000-€50.000 (one-off)

#### **Minerva Fee:**

<b>Sottotipologia</b>	<b>Range</b>	<b>Trigger Alto</b>	<b>Trigger Basso</b>
Wealth Advisory (AUM)	1-5%	UHNW >€50M, multi-jurisdiction	HNW <€10M, domestico
Estate Planning	1-4%	Multi-generazione, trust	Singolo passaggio
Family Governance	1-4%	Family office setup	Advisory puntuale
Consolidated Reporting	1-4%	Multi-custodian, multi-asset	Single custodian

**Fondo Minerva:**Applicato

#### **Note Operative:**

- Per clienti UHNW con patrimonio >€100M, Minerva Fee al massimo del range
- Fee ricorrente: Minerva Fee si applica ogni anno sull'AUM fee incassata

### ***LEGAL SERVICES (Servizio Partner #5)***

**Descrizione:**Servizi legali transazionali e di compliance, eseguiti da Partner legali sotto coordinamento Minerva.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Hourly Rate: €200-€500/ora
- Project Fee: €10.000-€100.000
- Retainer: €3.000-€10.000/mese

#### **Minerva Fee:**

<b>Sottotipologia</b>	<b>Range</b>	<b>Trigger Alto</b>	<b>Trigger Basso</b>
M&A Legal (SPA, DD)	1-4%	Deal >€5M, cross-border	Deal <€2M, domestico
Corporate Governance	1-4%	Multi-entity, holding	Single company
Compliance/Regulatory	1-4%	Ongoing relationship	One-off project
Litigation Support	1-4%	Coordination testimony	Document review

**Fondo Minerva:**Applicato

### ***TAX & ACCOUNTING (Servizio Partner #6)***

**Descrizione:**Consulenza fiscale, contabilità, payroll, compliance tributaria, eseguiti da Partner fiscalisti.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Retainer: €2.000-€10.000/mese
- Project Fee: €5.000-€50.000
- Compliance Fee: €3.000-€20.000/anno

#### **Minerva Fee:**

<b>Sottotipologia</b>	<b>Range</b>	<b>Trigger Alto</b>	<b>Trigger Basso</b>
Tax Advisory	1-3%	Multi-jurisdiction, restructuring	Domestic compliance
Accounting/Payroll	1-3%	Ongoing relationship	One-off setup
Tax Litigation	1-4%	Contenzioso significativo	Istanza standard
International Tax	1-4%	Multi-country, transfer pricing	Single jurisdiction

**Fondo Minerva:**Applicato

### ***ENERGY & INFRASTRUCTURE (Servizio Partner #7)***

**Descrizione:** Advisory su operazioni nel settore energia, utilities, infrastrutture. Project finance, regulatory, permitting.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Success Fee: 1-3% del transaction/project value
- Advisory Fee: €10.000-€30.000/mese
- Retainer: €20.000-€50.000

#### **Minerva Fee:**

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
M&A Energy	1-3%	Cross-border, regulated	Domestic, unregulated
Project Finance	1-3%	Greenfield, complex	Refinancing
Regulatory Advisory	1-3%	Multi-authority	Single authority
Infrastructure Development	1-3%	PPP, concession	Private development

**Fondo Minerva:** Sempre applicato

### ***UHNW SERVICES (Servizio Partner #8)***

**Descrizione:** Servizi specializzati per clientela UHNW con esigenze complesse: rimpatriati (rientro capitali, voluntary disclosure), nuovi entranti in Italia, relocation internazionale, family office advisory per clienti non-resident.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Advisory Fee: €50.000-€300.000/anno
- Project Fee: €30.000-€150.000
- Retainer: €10.000-€30.000/mese

#### **Minerva Fee:**

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Rimpatrio/Voluntary Disclosure	4-5%	Multi-jurisdiction, complessità alta	Singola giurisdizione
Nuovi Entranti Italia	4-5%	UHNW >€50M, full service	HNW, tax only
Relocation Outbound	4-5%	Full service multi-country	Single destination
Family Office Advisory (non-res)	4-5%	Setup completo	Consulenza puntuale
Wealth Structuring Int'l	4-5%	Trust, holding multi-country	Struttura semplice

**Fondo Minerva:** Applicato (3% ≤€500k, 2% >€500k)

### Note Operative:

- Servizio ad alta complessità: richiede coordinamento multi-disciplinare (tax, legal, wealth, banking)
- Minerva Fee elevata per compensare effort di relationship management e compliance
- Spesso abbinato a servizi Wealth Management e Cross-Border
- Target: patrimoni >€10M, preferibilmente >€50M

### **TECHNOLOGY & DIGITAL (Servizio Partner #9)**

**Descrizione:** Advisory tecnologico, digital transformation, startup advisory, tech due diligence.

### Componenti Fee Tipiche:

- Project Fee: €20.000-€150.000
- Retainer: €5.000-€20.000/mese
- Success Fee: Se legato a transaction

### Minerva Fee:

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Tech Due Diligence	3-4%	Acquisition target	Vendor DD
Digital Transformation	3-4%	Enterprise, multi-year	SMB, short project
Startup Advisory	3-4%	Fundraising support	Operational
Tech M&A	3-4%	Allineato a M&A Advisory	—

**Fondo Minerva:** Applicato

### **BANKING SERVICES (Servizio Partner #10)**

**Descrizione:** Introduzione e coordinamento servizi bancari, corporate banking, private banking.

### Componenti Fee Tipiche:

- Referral Fee: 0.3-1% del volume
- Coordination Fee: €5.000-€20.000
- Ongoing Fee: Revenue share con banca

### Minerva Fee:

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Private Banking Intro	2-3%	UHNW, multi-product	HNW, single product
Corporate Banking	2-3%	Financing package	Account opening
Trade Finance	2-3%	Complex structure	Standard LC

**Fondo Minerva:** Non applicato (servizio referral)

### **INSURANCE BROKERAGE (Servizio Partner #11)**

**Descrizione:** Brokeraggio assicurativo, risk management, gestione sinistri.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Commission: 5-25% del premio
- Fee Advisory: €5.000-€20.000/anno

#### **Minerva Fee:**

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Personal Lines (UHNW)	2-3%	Multi-policy, art/collectibles	Standard home/auto
Corporate Risk	2-3%	Complex program	Standard coverage
D&O / Professional	2-3%	High limits, complex	Standard

**Fondo Minerva:** Non applicato (commission-based)

### **CROSS-BORDER SERVICES (Servizio Partner #12)**

**Descrizione:** Servizi per operazioni internazionali multi-jurisdiction, coordinamento advisor esteri, structuring cross-border per clienti già internazionalizzati.

#### **Componenti Fee Tipiche:**

- Advisory Fee: €30.000-€150.000/anno
- Project Fee: €20.000-€100.000
- Coordination Fee: €10.000-€50.000

#### **Minerva Fee:**

Sottotipologia	Range	Trigger Alto	Trigger Basso
Multi-Jurisdiction Structuring	3-4%	3+ countries, trust	2 countries
International Coordination	3-4%	Multi-advisor, ongoing	Single project
Cross-Border M&A Support	3-4%	Multi-country DD	Single foreign target

**Fondo Minerva:** Applicato

#### **Differenza vs UHNW Services:**

- **UHNW Services (#8):** Focus su persone fisiche in movimento (rimpatriati, nuovi entranti, chi si trasferisce)
- **Cross-Border (#12):** Focus su operazioni e strutture già internazionalizzate (coordinamento advisor esteri, M&A cross-border)

## PARTE 5: MATRICE ORIGINATION × EXECUTION

### 5.1 Principi della Matrice

Ogni mandato prevede due componenti di valore:

Componente	Definizione	% del Net Pool	Chi può svolgerla
ORIGINATION	Identificare + sviluppare + introdurre l'opportunità	10-35%	EP, Partner, Friend, Advisor*, Minerva
EXECUTION	Svolgere il lavoro operativo (DD, negoziazione, closing)	65-90%	EP, Partner, Friend (su mandato IC)

\*Advisor riceve success fee separato, non quota del Net Pool

### 5.2 Scenari di Origination

Livello	Descrizione	% Origination Pool
Lead Freddo	Segnala nome/contatto, Minerva sviluppa tutto	10-15%
Warm Intro	Introduce, partecipa a primo incontro	15-25%
Deal Shaping	Aiuta a definire scope, aspettative, RFP o ha già mandato con suo nome/società	25-35%

### 5.3 Scenari di Execution

Livello	Descrizione	% Execution Pool
Full Execution	Gestisce 100% del mandato	80-100%
Co-Execution	Lavoro congiunto 50/50	45-55% ciascuno
Support Role	Supporto puntuale 20-30%	20-30%
Supervision	Oversight, quality, client interface	10-20%

### 5.4 Matrice Master: Scenari Principali

#### Scenario A: Origination Equity Partner

Scenario	M%	FM%	EP Orig	EP Exec	P Exec	Note
A1: EP origina + EP full	4%	3%	20% NP	80% NP	—	EP fa tutto
A2: EP origina + P full exec	4%	3%	25% NP	15% NP	60% NP	EP supervisiona

A3: EP origina + EP/P co-exec 50/50	4%	3%	25% NP	37,5% NP	37,5% NP	Co-execution
A4: EP origina + EP lead 70% + P support 30%	4%	3%	25% NP	52,5% NP	22,5% NP	EP lead
A5: Minerva origina + EP full exec	4%	3%	—	100% NP	—	No orig fee

**Scenario B: Origination Friend**

Scenario	M%	FM%	F Orig	EP Superv	P Exec	F Exec	Note
B1: F intro freddo + P full exec	4%	3%	15% NP	10% NP	75% NP	—	Lead gen
B2: F warm intro + P full exec	4%	3%	20% NP	10% NP	70% NP	—	Warm intro
B3: F deal shaping + P full exec	4%	3%	30% NP	10% NP	60% NP	—	Alto valore
B4: F intro + F/P co-exec 50/50	5%	3%	20% NP	5% NP	37,5% NP	37,5% NP	F fa execution
B5: F intro + EP exec (no Partner)	4%	3%	25% NP	75% NP	—	—	EP diretto
B6: 2F co-intro + P full	5%	3%	30% NP	10% NP	60% NP	—	Co-origin

### **Scenario C: Origination Partner**

<b>Scenario</b>	<b>M%</b>	<b>FM%</b>	<b>P Orig</b>	<b>P Exec</b>	<b>EP Superv</b>	<b>Note</b>
C1: P origina + P full	3%	3%	20% NP	70% NP	10% NP	Partner full-cycle
C2: P origina + EP full	4%	3%	25% NP	—	75% NP	EP esegue
C3: P origina + P/EP co-exec 50/50	4%	3%	20% NP	40% NP	40% NP	Co-execution
C4: 2P co-orig + 1P exec	3%	3%	25% NP	65% NP	10% NP	Multi-partner

### **Scenario D: Origination Advisor**

<b>Scenario</b>	<b>M%</b>	<b>FM%</b>	<b>A Success*</b>	<b>EP</b>	<b>P Exec</b>	<b>Note</b>
D1: A intro + P full exec	3%	3%	12% FL	10% NP	78% NP	Success fee separato
D2: A intro + EP full exec	3%	3%	15% FL	85% NP	—	Advisor + EP
D3: A intro + EP/P co-exec	3%	3%	12% FL	44% NP	44% NP	Co-execution

\*Advisor success fee calcolato sulla Fee Lorda, non sul Net Pool

### **Scenario E: Origination Multipla**

<b>Scenario</b>	<b>M%</b>	<b>FM%</b>	<b>Originatori</b>	<b>EP</b>	<b>P Exec</b>	<b>Note</b>
E1: EP + F co-orig + P exec	4%	3%	EP 15% + F 15% NP	10% superv	60% NP	Co-origin EP/F
E2: F + A co-orig + P exec	3%	3%	F 15% NP + A 10% FL	10% NP	65% NP	Mix interno/est
E3: 2F + 1P co-orig + EP exec	5%	3%	F1+F2+P 30% NP	70% exec	—	Multi-origin

## 5.5 Tabelle Complete con Importi

**Fee Lorda €300.000 (soglia ≤€500k → Fondo Minerva 3%)**

**Minerva Fee 4% | Net Pool: €279.360**

### Scenario A1: EP origina + EP full exec (20/80)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	4% FL	€12.000
Fondo Minerva	Strategico	3% Res	€8.640
EP	Origination	20%	€55.872
EP	Execution	80%	€223.488
TOTALE EP		100% NP	€279.360

### Scenario A2: EP origina + Partner full exec (25/15/60)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	4% FL	€12.000
Fondo Minerva	Strategico	3% Res	€8.640
EP	Origination	25%	€69.840
EP	Supervision	15%	€41.904
Partner	Execution	60%	€167.616
TOTALE		100% NP	€279.360

### Scenario B2: Friend warm intro + Partner exec (20/10/70)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	4% FL	€12.000
Fondo Minerva	Strategico	3% Res	€8.640
Friend	Origination (warm)	20%	€55.872
EP	Supervision	10%	€27.936
Partner	Execution	70%	€195.552
TOTALE		100% NP	€279.360

### Scenario C1: Partner origina + Partner exec (20/70/10)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	3% FL	€9.000
Fondo Minerva	Strategico	3% Res	€8.730
Partner	Origination	20%	€56.454
Partner	Execution	70%	€197.589
EP	Supervision	10%	€28.227
TOTALE		100% NP	€282.270

**Fee Lorda €800.000 (soglia >€500k → Fondo Minerva 2%)**

Minerva Fee 3% | Net Pool: €760.480

### Scenario A1: EP origina + EP full exec (20/80)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	3% FL	€24.000
Fondo Minerva	Strategico	2% Res	€15.520
EP	Origination	20%	€152.096
EP	Execution	80%	€608.384
TOTALE EP		100% NP	€760.480

### Scenario A2: EP origina + Partner full exec (25/15/60)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	3% FL	€24.000
Fondo Minerva	Strategico	2% Res	€15.520
EP	Origination	25%	€190.120
EP	Supervision	15%	€114.072
Partner	Execution	60%	€456.288
TOTALE		100% NP	€760.480

### Scenario B3: Friend deal shaping + Partner exec (30/10/60)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	4% FL	€32.000
Fondo Minerva	Strategico	2% Res	€15.360
Friend	Origination (shaping)	30%	€225.336
EP	Supervision	10%	€75.112
Partner	Execution	60%	€450.672
TOTALE		100% NP	€751.120

### Scenario C1: Partner origina + Partner exec (20/70/10)

Attore	Ruolo	% NP	Importo
Minerva	Coordinamento	3% FL	€24.000
Fondo Minerva	Strategico	2% Res	€15.520
Partner	Origination	20%	€152.096
Partner	Execution	70%	€532.336
EP	Supervision	10%	€76.048
TOTALE		100% NP	€760.480

## 5.6 Simulazioni per Servizio

**M&A Sell-Side (Fee €180.000, Minerva Fee 4%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€180.000	100,0%
Minerva Fee (4%)	€7.200	4,0%
Residuo	€172.800	96,0%
Fondo Minerva (3%)	€5.184	2,9%
Net Pool	€167.616	93,1%

**Scenario: EP origina + Partner M&A esegue (25/15/60)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
EP	Origination	€41.904
EP	Supervision	€25.142
Partner M&A	Execution	€100.570
TOTALE		€167.616

**Fundraising Series B (Fee €600.000, Minerva Fee 3%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€600.000	100,0%
Minerva Fee (3%)	€18.000	3,0%
Residuo	€582.000	97,0%
Fondo Minerva (2%)	€11.640	1,9%
Net Pool	€570.360	95,1%

**Scenario: Friend warm intro + EP/Partner co-exec (20/40/40)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
Friend	Origination (warm)	€114.072
EP	Execution (50%)	€228.144
Partner	Execution (50%)	€228.144
TOTALE		€570.360

**Real Estate Advisory (Fee €90.000, Minerva Fee 5%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€90.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€4.500	5,0%
Residuo	€85.500	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€2.565	2,9%
Net Pool	€82.935	92,2%

**Scenario: EP origina + EP full exec (20/80)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
EP	Origination	€16.587
EP	Execution	€66.348
TOTALE EP		€82.935

**Strategy Business Plan (Fee €45.000, Minerva Fee 5%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€45.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€2.250	5,0%
Residuo	€42.750	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€1.283	2,8%
Net Pool	€41.468	92,2%

**Scenario: Partner origina + Partner exec (20/70/10)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
Partner	Origination	€8.294
Partner	Execution	€29.028
EP	Supervision	€4.147
TOTALE		€41.468

**Wealth Management UHNW (Fee €150.000, Minerva Fee 5%)**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€150.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€7.500	5,0%
Residuo	€142.500	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€4.275	2,9%
Net Pool	€138.225	92,2%

**Scenario: EP origina + Partner Wealth exec (25/15/60)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
EP	Origination	€34.556
EP	Supervision	€20.734
Partner Wealth	Execution	€82.935
TOTALE		€138.225

**UHNW Services - Rimpatrio (Fee €200.000, Minerva Fee 5%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€200.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€10.000	5,0%
Residuo	€190.000	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€5.700	2,9%
Net Pool	€184.300	92,2%

**Scenario: Friend warm intro + Partner Tax/Legal co-exec (20/10/35/35)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
Friend	Origination (warm)	€36.860
EP	Supervision	€18.430
Partner Tax	Execution (50%)	€64.505
Partner Legal	Execution (50%)	€64.505
<b>TOTALE</b>		€184.300

**UHNW Services - Nuovo Entrante (Fee €350.000, Minerva Fee 5%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€350.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€17.500	5,0%
Residuo	€332.500	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€9.975	2,9%
Net Pool	€322.525	92,2%

**Scenario: EP origina + Multi-partner exec (25/10/25/25/15)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
EP	Origination	€80.631
EP	Coordination	€32.253
Partner Tax	Execution	€80.631
Partner Legal	Execution	€80.631
Partner Wealth	Execution	€48.379
<b>TOTALE</b>		€322.525

**UHNW Services - Relocation Outbound (Fee €250.000, Minerva Fee 5%)**

**Waterfall:**

<b>Voce</b>	<b>Importo</b>	<b>% su FL</b>
Fee Lorda	€250.000	100,0%
Minerva Fee (5%)	€12.500	5,0%
Residuo	€237.500	95,0%
Fondo Minerva (3%)	€7.125	2,9%
Net Pool	€230.375	92,2%

**Scenario: Friend deal shaping + EP/Partner co-exec (30/35/35)**

<b>Attore</b>	<b>Ruolo</b>	<b>Importo</b>
Friend	Origination (shaping)	€69.113
EP	Execution (50%)	€80.631
Partner Cross-Border	Execution (50%)	€80.631
<b>TOTALE</b>		€230.375

## **PARTE 6: PROTEZIONI, FLOOR E RED FLAGS**

### **6.1 Tabella Cap e Floor**

<b>Ruolo</b>	<b>Floor (Minimo)</b>	<b>Cap (Massimo)</b>	<b>Tipico</b>	<b>Note</b>
Equity Partner	10% del NP (se presente)	85% del NP	30-60%	Risk owner; sempre presente in supervisione
Partner	0%	85% del NP	30-60%	Prelazione sui clienti nella loro area
Friend	0%	Delibera IC	15-40%	No cap fisso; IC decide caso per caso
Advisor	0%	20% della FL	10-15%	Success fee separato

### **6.2 Red Flags (Mai Accettabili)**

- ✗ Friend/Partner riceve >40% Net Pool senza execution significativa → Inversione origination/execution
- ✗ Minerva Fee <1% → Insostenibile per overhead e governance
- ✗ Equity Partner non riceve nulla su deal che supervisiona → De-incentivo qualità
- ✗ Partner esterno bypassato dopo aver iniziato execution → Breach etico
- ✗ Fondo Minerva non finanziato per 3+ deal consecutivi → Compromette strategia co-investment
- ✗ Non-circumvention violata → Penale 2x fee + restituzione compensi 18 mesi

## **PARTE 7: GOVERNANCE E PROCEDURE OPERATIVE**

### **7.1 Investment Committee (IC) — Ruolo nella Remunerazione**

**Composizione:**

<b>Membro</b>	<b>Qualifica</b>	<b>Voto</b>
Marco Vittoni	Equity Partner, Chair	1 (decisivo se tie)
Enrico Viganò	Equity Partner	1
Partner operativo	Membro operativo	1 ciascuno
Consulente esterno 1	Settore specifico	1
Consulente esterno 2	Settore specifico	1

**Quorum:** Entrambi EP + minimo 1 consulente esterno

## 7.2 Materie Riservate all'IC

Materia	Quorum	Maggioranza	Verbale
Split non-standard (deviazione >10%)	Pieno	Unanimità EP	Sì
Mandato Friend execution	Pieno	Unanimità EP	Sì
Mandati >€500k fee	Pieno	Unanimità EP	Sì
Utilizzo Fondo Minerva >€250k	Pieno	Unanimità EP	Sì
Dispute tra originatori	Pieno	Maggioranza	Sì
Eccezione a Minerva Fee range	Pieno	Unanimità EP	Sì
Sanzione disciplinare	IC + CE	Unanimità EP	Sì

## 7.3 Procedura Standard: Dal Mandato al Pagamento

### FASE 1: PRE-MANDATO (5 giorni)

- Cliente fit check (compliance, AML/KYC)
- Conflict check (5gg pre-firma)
- Determinazione Minerva Fee % (nel range servizio)
- Identificazione originatore/i
- Identificazione executor/i
- Calcolo Fondo Minerva (3% se ≤€500k, 2% se >€500k)
- Calcolo Net Pool e allocazione
- Draft SOW

### FASE 2: KICK-OFF (Day 0)

- SOW firmato (EP + CFO + Partner/Friend)
- Engagement letter cliente firmata
- Setup CRM (mandato, team, timeline, fee)
- Avvio effort tracking

### FASE 3: EXECUTION (During)

- Monthly effort log
- Milestone tracking
- Variance monitoring (>10% → alert)
- Conflict check periodico

## **FASE 4: PRE-CLOSING (2 settimane)**

- Effort final log
- Variance analysis
- Riconciliazione allocazione
- Fee breakdown finale

## **FASE 5: CLOSING**

- Fee incassata da cliente
- Minerva Fee accantonata
- Fondo Minerva accantonato
- Net Pool calcolato
- Split origination/execution applicato

## **FASE 6: PAGAMENTO (entro 30gg da closing)**

- Payment authorization (EP + CFO)
- Bonifici a Partner/Friend/Advisor
- Documentazione CRM e archivio

### **7.4 Checklist Pre-Mandato**

- KYC completato
- PEP/Sanzioni screening
- No red flags
- Minerva Fee % nel range servizio
- Fondo Minerva: 3% ( $\leq$ €500k) o 2% ( $>$ €500k)?
- Banking/Insurance: Fondo escluso?
- CFO approval
- Fee lorda corretta
- Allocazione nominativa completa
- Non-circumvention 18 mesi inserito
- Firme raccolte

### **7.5 Checklist Pre-Closing**

- Effort log ricevuti
- Fee lorda confermata
- Minerva Fee calcolata
- Fondo Minerva calcolato (3% o 2%)
- TOTALE = 100% verificato

## **PARTE 8: CLAUSOLE CONTRATTUALI**

### **8.1 Non-Circumvention (18 mesi)**

"Il [Partner/Friend/Advisor] si impegna a non contattare o fornire servizi direttamente al Cliente per 18 mesi dalla conclusione dell'ultimo mandato, pena restituzione compensi 18 mesi e penale 2× il compenso del nuovo incarico."

### **8.2 Arbitrato**

"Ogni controversia sarà deferita ad arbitrato presso la Camera Arbitrale di Milano, in lingua italiana, da arbitro unico."

### **8.3 Sanzioni e Penali**

<b>Violazione</b>	<b>Severità</b>	<b>Sanzione</b>
Effort log mancante 2+ mesi	Media	Avvertimento scritto
Conflitto non dichiarato	Alta	Azzeramento fee mandato
Bypass Minerva (circumvention)	Gravissima	Restituzione fee 18 mesi + penale 2×

## **PARTE 10: EDGE CASE E SCENARI COMPLESSI**

### **10.1 Multi-Service Bundle (M&A + Wealth + Tax)**

**Contesto:** Cliente acquisisce target e necessita restructuring wealth post-operazione

**Fee Totale:** €500.000

- M&A: €300.000 (Minerva Fee 4%)
- Wealth: €150.000 (Minerva Fee 5%)
- Tax: €50.000 (Minerva Fee 3%)

**Approccio:**

<b>Servizio</b>	<b>Fee</b>	<b>Minerva Fee</b>	<b>Fondo 3%</b>	<b>Net Pool</b>
M&A	€300.000	€12.000 (4%)	€8.640	€279.360
Wealth	€150.000	€7.500 (5%)	€4.275	€138.225
Tax	€50.000	€1.500 (3%)	€1.455	€47.045
<b>TOTALE</b>	<b>€500.000</b>	<b>€21.000</b>	<b>€14.370</b>	<b>€464.630</b>

**Nota:** Fondo Minerva 3% perché fee aggregata = €500k (soglia limite)

### **10.2 Success Fee con Milestone Payment**

**Contesto:** M&A con retainer + milestone + success fee

**Struttura Fee:**

- Retainer: €50.000 (upfront)
- Milestone 1: €30.000 (LOI firmata)
- Milestone 2: €20.000 (DD completata)

- Success Fee: €400.000 (closing)
- **Fee Totale:** €500.000

#### **Applicazione Minerva Fee:**

Milestone	Fee	Minerva Fee 4%	Fondo 3%*	Net Pool
Retainer	€50.000	€2.000	€1.440	€46.560
Milestone 1	€30.000	€1.200	€864	€27.936
Milestone 2	€20.000	€800	€576	€18.624
Success	€400.000	€16.000	€11.520	€372.480
<b>TOTALE</b>	<b>€500.000</b>	<b>€20.000</b>	<b>€14.400</b>	<b>€465.600</b>

\*Fondo Minerva 3% perché fee totale aggregata = €500k (soglia)

#### **Split execution progressivo:**

- Retainer/Milestone: Anticipi per copertura costi (EP/Partner split 50/50)
- Success Fee: Split finale secondo schema origination/execution

#### **10.3 Advisor Esterno + Friend + Partner (Origination Multipla)**

**Contesto:** Advisor segnala (lead freddo), Friend sviluppa (warm intro), Partner esegue

**Fee:** €300.000, Minerva Fee 3%

#### **Waterfall:**

Voce	Importo	% su FL
Fee Lorda	€300.000	100,0%
Minerva Fee (3%)	€9.000	3,0%
Advisor Success Fee (10% FL)	€30.000	10,0%
Residuo	€261.000	87,0%
Fondo Minerva (3%)	€7.830	2,6%
Net Pool	€253.170	84,4%

**Split Net Pool (15% Friend orig + 10% EP superv + 75% Partner exec):**

Attore	Ruolo	Importo
Advisor	Lead generation (10% FL)	€30.000
Friend	Warm intro (15% NP)	€37.976
EP	Supervision (10% NP)	€25.317
Partner	Execution (75% NP)	€189.878

**Nota:** Advisor pagato su Fee Lorda (separato), Friend/EP/Partner su Net Pool

## **APPROVAZIONE**

- Marco Vittoni, Equity Partner
- Enrico Viganò, Equity Partner
- Investment Committee
- Comitato Etico (review annuale)

**Data:** Gennaio 2026

**Conservazione:** 10 anni

**Review annuale:** Sì (Comitato Etico, Q127)